

Дэд байрын бүтээл:

ПАРЕТО ОПТИМАЛЬ БУЮУ “ХОЖИЛ ХОЖИЛ” ЗАРЧИМ

Оролцогч:

Б.Ананд, эдийн засагч

Хүн төрөлхтөн бидний соёлт нийгмийг цогцлоон байгуулсан эрхэм ололтуудын нэг нь өрх гэрийн санхүүгийн хэрэгцээнээс эхлээд Улс орны эдийн засгийн төлбөр тооцоог гүйцэлдүүлэх гүүр болж өгдөг банк хэмээх ухагдахууныг гаргаж ирсэн явдал гэж бодогддог. Манай улсын эдийн засаг, санхүүгийн суурь болсон энэхүү талбар эдүгээ 95 жилийг хэдийнээ ардаа үджээ. Энэ хугацаанд Монгол улсын санхүүгийн зах зээлийн мөн хувийг энэхүү талбар дангаар бүрдүүлдэг болсон нь давхцал бус оновчлол гэмээр санагдана. 95 гэдэг тоо одоогийн банкны системийн Монгол Улсын эдийн засагт эзлэх байр суурь (i), Монгол Улсын Төв банк болох бидний нэрлэж заншсанаар Монголбанкны намтар түүх (ii), микро түвшинд өрх бүрийн санхүүгийн харилцааны эх үүсвэрийн бүрэлдэхүүнд эзлэх хувь (iii) гээд олон үзүүлэлтийг нэг дор илэрхийлэх нь гайхалтай.

Хоёр шатлалт банкны тогтолцоонд шилжсэнээр Монгол 100 хүн тутмын 95 нь арилжааны банкаар дамжуулан санхүүгийн хэрэгцээгээ хангадаг гэвэл өрөөсгөл ойлголт болох нь дамжиггүй. Гагцхүү, тэрхүү 100 хүн бүрт 100 төгрөг хэрэгцээтэй байдаг гэвэл үүний 95 төгрөгийг арилжааны банк гэх үйлчилгээний байгууллагатай харилцан итгэлцсэний үндсэн дээр шийдэх, эсрэгээр өөрийн 100 төгрөгний 5-ийг нь хэрэглээд үлдсэн 95-ийг нь ирээдүйд хэрэглэх сонирхолтой нэг нь харилцан итгэлцсэний үндсэн дээр хадгалуулж байгаа хэрэг юм.

Тэгвэл миний бодохоор банк-харилцагч гэсэн хослол нь харилцагчдын санхүүгийн хэрэгцээний огтлолцол дээрээс үүсдэг гэж хардаг. Учир юу вэ гэвэл микро эдийн засгийн түвшинд эчнээ суурь зарчим болсон “Амьдралын мөчлөгийн онол”-оос урган гарах харилцагчийн санхүүгийн зуршил, мөнгө-цаг хугацаа гэсэн хамаарлаас авах ханамж иргэн тус бүрийн хувьд ялгаатай байдаг гэсэн санаа юм. Тухайн нэг харилцагчийн амьдралыг одоо ба ирээдүй гэсэн 2 мөчлөгт хувааж үзвэл 1. одоо байгаа мөнгөө ирээдүйд хэрэглэх үү? (хадгаламж), 2. ирээдүйд олох мөнгөө одоо хэрэглэх үү? (зээл) гэсэн сонголт санхүүгийн хэрэглэгчийн түвшинд байсаар ирсэн

ба энэхүү заагийг хэлхэж өгөх буянтай бөгөөд амин чухал гагнаас нь арилжааны банк гэх агент болсоор өдийг хүрчээ.

1. Харилцаа хэрхэн өрнөдөг вэ?

Мэдээлэлд тулгуурласан систем энэхүү харилцааны цөм болдог гэвэл хилсдэхгүй. Харамсалтай нь “төгс бус мэдээлэл” хамгийн том дайсан. Нэгэнт Монгол Улс зах зээлийн эдийн засгийн тогтолцоонд шилжээд 30 насны босгыг давж байгаа. Тиймдээ ч эдийн засгийн гол тулгуур болсон банкны салбарт онолын суурь зарчмууд артери, венийн судас шиг үйлчилж байх нь зохилтой. Мэдээллийн эдийн засаг (Information Economics) гэх теорем нь микро эдийн засгийн нэг салбар болон хөгжиж ирсэн төдийгүй мэдээллийн функц хэрхэн эдийн засгийн шийдвэр гаргалтад нөлөөлдөг болохыг олон талаас судалсаар иржээ. Энгийн үгээр эдийн засгийн харилцаанд орж буй хоёр талын аль нэг нь дутуу мэдээлэлтэй байснаас үүдсэн “муу сонголт”, “ёс зүйн гажуудал” гэсэн нөлөөллүүд эдийн засагт өртөг болж тусдаг гэсэн үг. Үүнийг банкны үйл ажиллагаан дээр сийрүүлбэл, банк тухайн зээл олгох гэж буй харилцагчийнхаа талаар дутуу мэдээлэлтэй байснаас үүдэн зээл олгосноор найдваргүй зээлдэгчийн тоог нэгээр нэмэх эрсдэл үүсдэг. Өөрөөр хэлбэл муу сонголт нь сонголт хийхээс өмнөх төгс бус мэдээллийн өртөг. Үүнийг хадгаламж эзэмшигчийн хувьд ч харж болохоор байна. Мөнгөө хадгалуулахаар сонгосон арилжааны банкныхаа талаар төгс бус мэдээлэлтэй байснаас үүдэн хүлээх хариуцлага.

Харин ёс зүйн гажуудал гэдэг ойлголт нь муу сонголтоос үүдсэн бус харин үйлчилгээний талаар дутуу мэдээлэлтэй байснаас үүдэн сонголтын дараа гарах өртгийг илэрхийлэх билээ. Харилцагч тохирсон өдрөө, товлосон цагтаа, зээлсэн мөнгөө төлөх нь муу зээлдэгч болох, тухайн хүний цаашид банктай харилцах харилцаанд нь хязгаарлалт үүсэхээс сэргийлдэг талаар хангалттай мэдээлэлгүй байсны улмаас ёс зүйн гажуудал үүсэх явдлыг бид зээлийн мэдээллийн санд найдваргүй зээлдэгч, муу зээлдэгч гэх мэт ангиллаар бүртгэн авдаг байх нь. Хэдий энэ нь микро түвшинд нэг иргэний хэдэн төгрөгний асуудлыг ярьж байгаа мэт боловч Монгол Улсын 894 мянган өрхийн микро эдийн засаг нийт улсын макро эдийн

засгийг бүрдүүлж байдаг учраас харилцагчийн хариуцлага алдах асуудал нь нийт системийн эврийг доргиож байдаг гэсэн санаа юм.

2. Харилцаанаас үүдэх хариуцлага

Эдийн засаг өргөжин тэлэхийн хэрээр санхүүгийн шинэ үйлчилгээнүүд нэвтэрсээр байгаа ч банкыг сонгох шалтгаан байсаар байна. Үүнийг би эрсдэлтэй холбон тайлбарлана. Санхүүгийн салбарын бусад бүтээгдэхүүнүүд болох хувьцаа, бонд, санхүүгийн үүсмэл хэрэгслийн зах зээл эрсдэлийг тараан байршуулах, бууруулах боломж олгодог учраас өгөөж өндөртэй боловч эрсдэл ихтэй хөрөнгө оруулалтад тооцогдоно. Эндээс харилцагч илүү эрсдэл багатай тогтмол өгөөжтэй банкны салбарыг сонгон үйлчлүүлэх нь харилцагчийн хувьд санхүүгийн үйлчилгээнээс авах ханамжаа хамгийн их байлгах рациональ сонголтыг хийж буй үйлдэл юм.

Эхний бүлэгт дурдсанаа эргэн санавал банк гэдэг баян хүн биш, банк гэдэг хуваарилагч юм. Хариуцлагатай банкны томъёоллыг сийрүүлвээс: Яагаад зуучлагч биш хуваарилагч гэж? Учир нь Монгол Улсын нийт эдийн засагт шаардагдах санхүүгийн хөрөнгийг татан төвлөрүүлээд зогсохгүй түүнийг зах зээлд үр ашигтай хуваарилан, оновчтой хөрөнгө оруулалтад байршуулах замаар бодит эдийн засгийн өсөлт, хөгжилд дэмжлэг үзүүлэх нь банкны салбарын гол үүрэг байх учиртай. Харин арилжааны банк зөвхөн зуучлагчийн үүргийг гүйцэтгэж эхэлснээр харилцагч болон бодит эдийн засаг хохирч эхэлдэг гэж бодогддог. Өмнө дурдсанчлан хуваарилагчийн үүрэг нь нийт эдийн засгийг дэмжихэд орших бол зуучлагч нь зөвхөн өөрт ногдох ашгийг онилох эрсдэлтэй. Энэ үйл явдал нь мөн ёс зүйн гажуудалд хамаатна.

Тэгвэл банк хэрхэн үр ашигтай хуваарилалтыг хийдэг вэ? Зээл олгогч санхүүгийн байгууллагууд зээлийн материалыг судалж, бизнесийн үйл ажиллагаа нь сайн явагдаж байгаа, ирээдүйд өр төлбөрөө барагдуулах чадвартай компани, хувь хүнийг сонгож, санхүүгийн үйлчилгээгээр хангадаг бөгөөд энэ нь нэг талаас эдийн засагт нөөцийг оновчтой хуваарилах, нөгөө талаас бизнесийг дэмжих үндэс болдог (С.Мягмарсүрэн 2015). Тэгэхээр арилжааны банк гэдэг байгууллага санхүүгийн салбарт байгаа 100 төгрөгний 95 –ийг хариуцаж байгаагийн хувьд үүрэх гол хариуцлага нь оновчтой хуваарилалтыг хийх явдал болох нь.

Харин харилцагч банкнаас 2 төрлийн үйлчилгээг авч 2 төрлийн хариуцлагыг үүрч байдаг. Нэгдүгээрт санхүүжилт авах буюу бусдын хөрөнгөнд хариуцлага хүлээх, хоёрдугаарт хадгаламж байршуулах буюу өөрийн сонголтод хариуцлага хүлээх. Энгийнээр банк таны хадгалуулсан мөнгөнд хариуцлага хүлээх ч, сонголт таных учир үүнээс үүдэх эрсдэл, хүртэх шимийг та л хариуцна. Өөрөөр хэлбэл мэдээллийг харьцуулж, сонголтоо оновчтой хий гэсэн санаа. Хоёр талт энэхүү хариуцлагын системийг харилцагч тус бүрийн хувьд дараах байдлаар тодорхойлж болох юм.

Банкны хариуцлага: боломжит зээлдэгчдийн мэдээллийг өөрийн потенциалт түвшинд цуглуулснаар муу сонголтоос зайлсхийх, санхүүжилтийг хуваарилсны дараагаар тэрхүү хөрөнгийг эзэмшиж буй этгээдүүдэд хяналт тавих замаар ёс зүйн гажуудлаас зайлсхийх.

Санхүүгийн хэрэглэгчийн хариуцлага: өөрийн санхүүгийн хэрэгцээг оновчтой тодорхойлсноор санхүүжилтээс үүдэн гарах эрсдэлээс зайлсхийх, банкны үйлчилгээний талаар дэлгэрэнгүй мэдээллийг олж авснаар муу сонголтоос үүдэн гарах эрсдэлээс зайлсхийх.

3. Хариуцлага алдсанаас үүдэх хор уршиг

Зээлдүүлэгч олгосон зээлийнхээ зарцуулалтад бүрэн хяналт тавьж чаддаггүй ба зээлдэгч гэрээнд зааснаас бусад зориулалтаар зарцуулах магадлалтай. Ёс зүйн гажуудал нь зээлийн эргэн төлөлтийн магадлалыг бууруулдаг тул шинээр зээл олгох сонирхлыг сулруулдаг (Mishkin 2004). Товчхондоо, муу сонголт ба ёс зүйн гажуудал нэмэгдэхэд зээл олгогчийн зээлдүүлэх сонирхол буурна. Зах зээлийн эдгээр төгс бус шинжүүд нь эдийн засгийн харилцаанд нэмэлт зардал учруулж, эдийн засгийн хөгжилд сөргөөр нөлөөлдөг болохыг бид 2 шатлалт банкны тогтолцоонд шилжсэнээс хойш олон удаа туулсаар ирсэн.

“Чанаргүй зээл” хэмээх ойлголтыг амны уншлага мэт хэрэглэх боловч, мөн чанартаа үүний үүсэл, үүдэн гарах нөлөөлөл талаас тайлбарлах нь бага. 2019 оны 7 дугаар сарын эцсийн байдлаар хадгаламжийн байгууллагуудаас олгосон нийт зээлийн 10.5 хувь нь буюу 2 их наяд орчим төгрөг чанаргүй зээл болон хувирсан байна. Энэ нь Монгол Улсын 2019 оны нэгдсэн төсвийн 17.8 хувьтай тэнцэх үзүүлэлт. Хэдий энэ

хоёр санхүүжилтийн зорилго нэгнээ орлох нь зохимжгүй хэдий ч бодит эдийн засагт үзүүлж болох байсан нөлөөллийг үүгээр илэрхийлэхийг хүслээ. Өөрөөр хэлбэл энэ бол харилцагч хариуцлага алдсанаас үүдэн гарсан санхүүгийн салбарын зардал юм. Энэ том дүнг таны авсан 1 сая төгрөг, Доржийн авсан 2 сая төгрөг, Батын авсан 3 сая төгрөг гэх мэт дүнгүүд төлөгдөөгүй хуримтлагдсаар үүсгэдэг билээ. Хэрэв энэхүү санхүүжилт бизнесийн үйл ажиллагаа нь сайн явагдаж байгаа, ирээдүйд өр төлбөрөө барагдуулах чадвартай харилцагчид очсон бол эдийн засагт хэд давсан баялаг үүсэж болох байсан гэдгийг санах хэрэгтэй. Үүнийг бид алдагдсан боломжийн өртөг гэх бөгөөд мөн чанартаа 2 их наяд бус 20 их наядын үнэ цэнэ бий болж болохоор байсан биз.

4. Хожил-хожил зарчим

Аливаа аж ахуйн нэгж өөрийн ашгийг, хэрэглэгч өөрийн ханамжийг хамгийн их байлгах сонголтыг хийдэг. Харилцагч банктai харилцсанаар өөрийн хөрөнгөө амьдралын аль мөчлөгтөө ашиглах нь түүнд хамгийн их ханамжийг өгөх вэ гэдэг сонголтыг л хийж буй явдал гэж надад бодогддог. Тэгвэл банкны хувьд хүссэн үйл ажиллагаагаа явуулах цаашлаад ашиг олох боломжийг зөвхөн харилцагч олгодог гэдгийг санах, харилцагч банкинд илүү их итгэснээр илүү хямд өртгөөр үйлчилгээ авах боломж бүрдэх буюу хоёр тал хожих орон зай үргэлж оршин байдаг.

Иймд хуваарилагч гэх банк, харилцагч гэх санхүүгийн хэрэглэгч нарын харилцан итгэлцэл, мэдээллийн тэнцвэртэй байдал нь аль аль талын хожил болон ханамжийг ихэсгэж парето оптималь тэнцвэрт хүрээд зогсохгүй улс орны эдийн засгийг саадгүй урагшлуулах гол түлхүүр болж өгөх учиртай гэдгийг ойлгох нь энэхүү харилцааны үндэс гэж харж байна.

_____оОо_____